



Savoir-faire un discours et convaincre



SUPER
FORMATION **S**.com

Titre du stage	Savoir-faire un discours et convaincre
Contexte d'évolution	<p>Pour intéresser et convaincre un auditoire, il est indispensable de maîtriser à la fois le fond et la forme de l'intervention.</p> <p>Argumenter, c'est vouloir convaincre, persuader, ou délibérer. C'est donc justifier une opinion que l'on veut faire adopter, partager en tout ou partie. On cherche alors à convaincre par l'usage de la raison et à persuader en faisant appel aux sentiments et à l'affectivité.</p>
Objectifs de formation	<p>Être capable de :</p> <p>S'exprimer facilement à l'oral</p> <p>Communiquer sans le trac</p> <p>Etre à l'aise en toutes circonstances pour parler</p> <p>Connaitre les techniques de l'argumentation.</p> <p>Maîtriser le fond et la forme de l'expression orale</p> <p>Savoir préparer et construire une intervention</p> <p>Etre en situation de confiance face à des publics variés</p> <p>Maîtriser respiration et gestuelle</p> <p>Apprendre à utiliser les aides visuelles</p> <p>Trouver un style adapté à sa personnalité.</p>
Contenu pédagogique	<p>Diversité et spécificités des situations de prise de parole.</p> <p>Analyser son environnement et définir son intervention.</p> <p>Gérer l'urgence et les situations délicates lors d'un discours.</p> <p>Comprendre son auditoire</p> <p>Comment construire son discours ?</p> <p>Identifier et valoriser le message essentiel.</p> <p>Savoir hiérarchiser l'information.</p> <p>Trouver les angles appropriés.</p> <p>Quel plan pour quelle intervention ?</p> <p>Assemblée générale, négociations, cérémonie, séminaire, conférence, etc.</p> <p>Parler pour son public</p> <p>Adapter son vocabulaire au public</p> <p>Apprendre à faire court.</p> <p>Utiliser images et comparaisons pour donner à voir son info.</p> <p>Traduire son ressenti en arguments concrets.</p> <p>Gérer la gestuelle et le trac</p> <p>Jouer des gestes et du regard.</p> <p>Savoir gérer son trac et respirer.</p> <p>Apprendre à poser sa voix (travail sur l'articulation).</p>

	<p>Convaincre par l'info donnée et par la voix Savoir établir une relation de confiance Faire parler les faits. Utiliser la voix pour faire passer des informations et donner du relief à son discours. Comment relancer l'intérêt des auditeurs ?</p> <p>Intervention/débat Comment bien entamer le débat ? Savoir garder la main.</p> <p>Renforcer son discours grâce aux supports visuels. Mise en situation : conférence, interview, débat...</p>
<p>Méthodes pédagogiques</p>	<p>Notions de base Cours théoriques renforcées Mise en situation Atelier de communication Situation d'entraînement pratique Acquisition de nouveau réflexes</p>
<p>Modalités d'évaluation</p>	<p>Questions – réponses – Partage en groupes – QCM.</p>
<p>Les +</p>	<p>Les stimulations et les découvertes de ces journées permettront aux participants de prendre confiance pour utiliser de nouvelles méthodes et mieux communiquer en public. Les journées seront construites et animées en tenant compte des expériences concrètes des participants, de leurs questionnements et des suggestions évoquées et des décisions pouvant être prises sur place d'un commun accord.</p>
<p>Public ciblé</p>	<p>Toutes personnes en situation de parler et de convaincre. Managers. Toute personne amenée à s'exprimer en public.</p>
<p>Prérequis</p>	<p>Tout salarié désireux de maîtriser les règles du discours et de l'argumentation dans son lieu de travail ou dans sa vie personnelle.</p>
<p>Spécificités</p>	<p>Un test de personnalité orientée « Diagnostic de mes aptitudes à communiquer en public et convaincre » est proposé à chaque participant et partagé en groupe pour ceux qui le souhaitent. Un livret pédagogique sera remis à chaque stagiaire sur le thème traité. Le déroulement pédagogique étant bien horodaté, le formateur se réserve le droit de l'adapter au dernier moment, selon les besoins qu'il percevra durant la formation, et cela dans le but d'augmenter la congruence de la formation avec les besoins des stagiaires. Il sera tenu compte d'une adaptation des débuts et fin des horaires de la formation</p>

	pour s'adapter au rythme choisi en commun.
Durée	2 journées de formation, la dernière demi-journée pourrait se vivre comme une journée d'évaluation spéciale centrée sur l'assimilation des nouvelles connaissances.
Dates	Selon votre convenance.
Prix	1150 euros
Lieu	Salle équipée ou autre lieu à définir.
Intervenant	<p>Pierre Bagnoly – Formateur intervenant spécialisé dans l'accompagnement des équipes depuis 2000 sur des formations en inters et en intra. Diplômes (voir CV).</p> <p>Master 2 en Gestion des Entreprises publiques – Master 2 en Sciences Humaines. Diplôme Universitaire de formateur.</p> <p>13 000 professionnels formés dans le cadre de la formation continue.</p>
Référence du stage	Savoir-faire un discours et convaincre - SF – COMM 6 .
Contact ©	<p>Pierre Bagnoly 06 62 26 66 67 – contact@bagnoly.com -</p> <p>www.bagnoly.com</p>